

## W Polsce nie brakuje psychologów, tylko prostej metody ich wyszukiwania – Zofia Smoleń (MindMatch)

Dodane: 20.12.2022



Hanna Baster



Rozmawiamy z laureatkami tegorocznego EIT Jumpstarter, a równocześnie studentkami Uniwersytetu Jagiellońskiego i paryskiej École Polytechnique, Zofią Smoleń i Patrycją Machno. Dziewczyny bazując na własnych doświadczeniach żmudnego szukania pomocy psychologicznej, stworzyły rozwiązanie, które ma przyspieszyć ten proces.

## Jak zrodził się pomysł na aplikację dla osób z problemami zdrowia psychicznego?

Zacząło się od pierwszych naszych doświadczeń z terapią. Nie było łatwo – Zosia zmieniała terapeutę dwa razy. Terapia to rozmowa, dlatego tak ważne jest, aby między terapeutą a pacjentem była nić porozumienia. Zosia za pierwszym razem w poszukiwaniach terapeuty posłkowała się poleceniem znajomej, za drugim opiniami na Znanym Lekarzu. Dopiero za trzecią próbą coś zaiskrzyło. A tego ostatniego, najlepszego dla niej terapeuty, wybrała już zupełnie losowo – był po prostu tańszy niż reszta. Z tych doświadczeń zrodził się pomysł na startup – dopasowywanie terapeuty na podstawie diagnozy zdrowia psychicznego.

Nasz projekt ma dwa cele – rozpowszechnić świadomość o leczeniu zaburzeń psychicznych oraz uprościć szukanie psychologa. Diagnozujemy problemy psychiczne, mocno podkreślając, że to jest tylko pierwszy krok na drodze do zdrowia oraz informujemy jak popularne są te problemy. Chcemy by ludzie poczuli, że ich choroby psychiczne są równe chorobom fizycznym – popularne i wyleczalne. Na samym końcu pomagamy w dokonaniu kolejnego kroku – znalezienia odpowiedniego psychologa. Znając już pacjenta i wiedząc jaki jest jego problem, wskazujemy specjalistów, którzy otrzymali najlepsze recenzje od podobnych do pacjenta osób, zwiększając szanse na to, że znajdzie on dobrego terapeuty.

Uważamy, że w ten sposób pacjenci będą trafiać do specjalistów w ich zaburzeniu, a nie do osób ogólnie polecanych przez znajomych, rodzinę lub internautów. Wszyscy będą zadowoleni – i lepiej leczeni pacjenci i rozwijający się terapeuci.

## **Czy pandemiczne lockdowny i problem z dostaniem się do psychologa w tym czasie były ważnym czynnikiem stworzenia MindMatch?**

Zacznijmy może od tego, że wbrew popularnemu pogładowi psychologowie nie są i nie byli oblegani. Zwłaszcza w Polsce. Mediana zarobków psychologów jest istotnie niższa od mediany krajowej, psychologowie pracują też średnio mniej godzin niż inne zawody.

Owszem, rośnie zapotrzebowanie na psychologów, ale ich podaż jeszcze szybciej. Zatem problem z dostępnością psychologów nie polega na ich niedostatku, ale na tym, że nie ma prostej metody znalezienia psychologa. Pacjenci próbują dostać się do bardzo wąskiego grona psychologów, których stać na opłaceniu Znanego Lekarza, podczas gdy mogliby spokojnie skorzystać z usług wielu innych, często lepiej dopasowanych do ich potrzeb specjalistów.

A wracając do Twojego pytania, to tak, pandemia miała duży wpływ na powstanie MindMatch – Zosia szukała psychologa właśnie w tym okresie.

## **Na jakim etapie tworzenia aplikacji jesteście?**

Rozbudowujemy platformę internetową [mindmatch.pl](https://mindmatch.pl). Mamy już narzędzie do samodzielnego diagnozowania, bazę psychologów i algorytm dopasowujący terapeutów do osób, które się zdiagnozowały. Teraz ulepszamy algorytm, upiększamy stronę i zbieramy klientów.

Aplikację zbudujemy, gdy będziemy mieć stabilny strumień środków z samej platformy. Planujemy oferować tam bezpłatnie techniki radzenia sobie ze stresem czy depresją, które jednocześnie będą zachęcać do skorzystania z profesjonalnej pomocy terapeutów na naszej platformie.

# MAMSTARTUP

## **Jak doszłyście od pomysłu do realizacji planu?**

Zauważyliśmy problem i uznaliśmy że poeksperymentujemy. Posiadamy umiejętności, które pozwoliły nam zbudować portal i algorytm. Teraz wiemy już, że projekt ma sens i że ludzie diagnozują się na naszej platformie, ale na początku raczej był to eksperyment robiony w wolnym czasie.

## **Jak trafiłyście do EIT Jumpstarter?**

W EIT Jumpstarter znalazłyśmy się dzięki ich reklamom na Instagramie, mając nikłą wiarę, że nam się uda cokolwiek osiągnąć w ogólnoeuropejskim konkursie dla startupów. Całe szczęście formularz rejestracyjny nie był skomplikowany, bo inaczej pewnie byśmy zrezygnowały. Nigdy byśmy się nie zapisały, nie zostały finalistkami i nie zdobyłybyśmy nagrody publiczności.

## **W jaki sposób wspomógł Was udział w EIT**

## **Jumpstarter? Jakie są dla Was 3 główne korzyści udziału w tym programie?**

Dzięki udziałowi w EIT Jumpstarter przede wszystkim poprawiłyśmy nasze umiejętności komunikacji marki – nauczyłyśmy się mówić o MindMatch tak, żeby każdy wiedział czym jest. Stąd też np. zmiana nazwy firmy z MaskOFF na dużo lepiej charakteryzującą nasze usługi MindMatch. Nazwa ta lepiej odzwierciedla to, co faktycznie dzieje się na naszym portalu – i w przyszłości w aplikacji. Dopasowujemy umysły pacjentów do umysłów psychologów. Uprościliśmy też istotnie swój model biznesowy, zawężając źródła przychodów do najistotniejszych, a także poćwiczyłyśmy publiczne prezentacje na żywo.

# MAMSTARTUP

## **Jakie macie plany na najbliższy rok i na co przeznaczycie wygraną w EIT Jumpstarter?**

W najbliższym roku będziemy przede wszystkim rozbudowywać bazę terapeutów na naszej platformie i dopracowywać algorytm oraz narzędzie do diagnozy. Wygraną z EIT Jumpstarter przeznaczymy na budowę kontentu o zdrowiu psychicznym na naszym portalu. Dzięki EIT Jumpstarter będziemy mogli pomóc większej liczbie ludzi edukując ich o ich własnym zdrowiu.

## **Jak wiele tego typu projektów, o których wiecie powstaje na UJ? Jesteście raczej wyjątkiem czy częścią większego, startupowo-nastawionego ruchu studenckiego?**

Nie jesteśmy świadome żadnego innego podobnego pomysłu na UJ. To nie jest techniczna uczelnia – takie rzeczy dzieją się na ogół jednak na politechnikach. Dlatego jeśli już, to wpisujemy się w ruch na innej uczelni, z którą jesteśmy powiązane – École Polytechnique w Paryżu, gdzie Zosia Smoleń studiuje Data Science. Pochodzi stamtąd kilka startupów, które odniosły sukces – większość tamtejszych studentów uważa też założenie własnej firmy jako realną ścieżkę kariery.

## **Jakich trzech rad udzieliłybyście innym studentom, którzy chcą rozwijać komercyjnie własne projekty?**

Przede wszystkim działajcie szybko. Każdy projekt jest jak rower – jeżeli nie porusza się do przodu, to upada. Przedkładajcie kończenie produktów nad perfekcjonizm i slajdy –

# MAMSTARTUP

szczegóły można dopracować później, ale realne potwierdzenie że Wasz pomysł się sprawdza, jest bezcenne.

Poza tym bądźcie elastyczni i nie przywiązujcie się do swojego pomysłu – z dużym prawdopodobieństwem nie jest optymalny i istnieje lepsze lub łatwiejsze rozwiązanie, na którym powinniście się skupić, aby osiągnąć sukces. Oczywiście nie poddawajcie się łatwo – napotkacie mnóstwo przeszkód wraz z własną motywacją, ale nie od razu Rzym zbudowano!